

## DIAGNÓSTICO GRATUITO

# O seu posto vende muito e *sobra pouco*?

Na maioria das vezes o problema não é o preço da bomba — é **gestão**. Margem que vaza em comissão mal desenhada, equipe dimensionada no chute, controle que ninguém olha. Este diagnóstico de **21 perguntas** mostra, em 10 minutos, onde o seu dinheiro está escapando todo mês.

Feito por **Ramsés Castoldi** — empresário há 25+ anos, à frente da Rede Posto 10 (3 unidades), TRR, transportadora e hotel em Mato Grosso. É o mesmo checklist que eu uso para auditar a gestão dos meus próprios postos.

**Como usar:** marque cada item que você responde com um **SIM honesto**. Some os SIs no final e veja o seu resultado na última página.

## 01 FINANCEIRO & MARGEM

- Você sabe a margem **líquida** (não a bruta) de cada produto: gasolina, etanol, diesel e loja?
- Você separa o caixa da empresa do seu caixa pessoal?
- Você fecha o mês com um DRE simples, e não só com o saldo do banco?
- Você conhece o seu ponto de equilíbrio (quantos litros precisa vender pra pagar a conta)?
- Você acompanha quebra/evaporação e perdas de estoque todo mês?

## 02 EQUIPE & COMISSÃO

- Sua comissão de frentista premia **margem**, e não só volume vendido?
- Você tem a escala dimensionada pela venda por hora (e não "do jeito que sempre foi")?
- Você sabe quanto custa, em folha, cada hora da sua operação?
- Existe um gerente que responde por número, com meta clara?
- Você consegue tirar uma semana de férias sem o posto perder o controle?

### 03 CONTROLE & ROTINA

- Existe um checklist de abertura e fechamento que é realmente cumprido?
- Você confere a conciliação de cartões/PIX contra o sistema toda semana?
- Você tem indicadores num painel, e não espalhados em cadernos e cabeças?
- As compras de combustível seguem uma política, e não o "feeling" do dia?
- Você sabe quais clientes/frota dão lucro e quais só dão volume?

### 04 DONO & ESTRATÉGIA

- Você trabalha **NO** negócio (estratégia) e não só **DENTRO** dele (apagando incêndio)?
- Você tem uma meta de margem para os próximos 12 meses, escrita?
- Você compara seus números com outros postos (benchmark), e não só consigo mesmo?
- Você reserva tempo fixo na semana só para olhar gestão, sem interrupção?
- Se aparecesse um comprador amanhã, seu posto estaria "arrumado" para ser avaliado?
- Você dorme tranquilo sabendo que o posto roda sem você o tempo todo?

TOTAL DE SINS \_\_\_\_\_ de 21

Agora vire para a última página e veja onde o seu posto está.

## SEU RESULTADO

## Conte quantos itens você marcou com **SIM**.

Encontre a sua faixa abaixo — e a prioridade pra destravar margem a partir de agora.

0 a 7 SINS

### Você está pilotando no escuro

O posto provavelmente fatura, mas a margem some e você não sabe exatamente por quê. O risco aqui não é vender pouco — é trabalhar muito e sobrar pouco. **Prioridade: enxergar os números** antes de qualquer outra coisa.

8 a 14 SINS

### Você controla, mas ainda apaga incêndio

Você tem noção do jogo, mas a operação ainda depende demais de você e a margem oscila. **Prioridade: transformar controle em rotina** e tirar o dono do operacional.

15 a 21 SINS

### Gestão de verdade

Seu posto já é uma empresa, não um emprego. Agora o jogo é escalar margem, profissionalizar a equipe e preparar o negócio para crescer ou ser avaliado. **Prioridade: estratégia de longo prazo.**

## PRÓXIMO PASSO

## Quer destravar a **margem** que o diagnóstico apontou?

No Lumen Posto Club eu mostro, passo a passo, como donos de posto colocam a gestão no controle — comissão, escala, indicadores e rotina — com as ferramentas que uso nos meus próprios postos.

**Comente MARGEM no meu post que eu te mando o caminho**